EMPREENDEDORISMO: UM BREVE ESTUDO COMPARATIVO ENTRE A LITERATURA POPULAR E A ÓTICA DOS EMPREENDEDORES PARA ENTENDER O POR QUE DOS EMPRESÁRIOS INDIVIDUAIS, MICRO E DE PEQUENO PORTE FECHAREM SEUS NEGÓCIOS PREMATURAMENTE

Harley Pacheco de Sousa[1]
Ms Rodrigo Marin[2]

RESUMO

A presente reflexão busca entender quais fatores influenciam no alto indicie de fracasso nos negócios dos micro, empreendedores individuais e de pequeno porte, tendo em vista que existem centenas de cursos, livros, artigos, sites entre outras ferramentas que auxiliam no processo de planejamento, execução e gestão de um empreendimento, além de apresentar o ponto de vista desses empreendedores em relação a esses fatores por meio de breve revisão literária combinada a entrevistas que ocorreram presencial e online com empreendedores de segmentos diversos e regiões distintas.

Palavras-chave: empreendedores, falência, prematura, causas, entrevistas

ABSTRACT

La presente reflexión busca entender qué factores influyen en el alto indicio de fracaso en los negocios de los micro y emprendedores individuales, teniendo en vista que existen cientos de cursos, libros, artículos, sitios entre otras herramientas que auxilian en el proceso de planificación, ejecución y gestión de un proyecto y presentar el punto de vista de estos emprendedores en relación a esos factores por medio de una breve revisión literaria combinada a entrevistas que ocurrieron presencial y online con emprendedores de segmentos diversos y regiones distintas.

Keywords: empreendedores, quebra, prematura, causas,

1. INTRODUÇÃO

Estamos iniciando o desenvolvimento do presente artigo no final de julho de 2018, período em que o tema falência de empreendedores segue até certo ponto ofuscados pelos jogos da copa do mundo de futebol, porém, mesmo que abafado pelo espirito

[1] Aluno do curso de MBA em Gestão Empresarial ano 2017/2018
[2] Professor orientador do curso MBA em Gestão Empresarial, Mestre em ciências contábeis.

esportivo brasileiro, abarrota os noticiários, jornais e os sites da internet com manchetes sobre a demasiada crise que assola as terras tupiniquins[3] desde de 2013.

Um ponto é que tal cenário, cuja há esperança de efemeridade, não parece ser atípico já que conforme dados do portal do governo em 2010, o país vinha em uma crescente, em termos de PIB 7.5%, mas que não reflete em microempreendedores, segundo o governo em artigo de 2012, as falências destes estavam na faixa de 73.1%.

No Brasil, temos, segundo pesquisa apresentada em 2018, realizada pelo Sebrae São Paulo (2016), 6.4 milhões de microempresas que respondem por 16.1 milhões de postos de trabalho, este perfil está aptos a receber incentivos em todas as esferas estatais que coexistem com acessibilidade financeira como, por exemplo, o BNDS – Banco Nacional do Desenvolvimento que fornece empréstimos e linhas de créditos especiais, além das facilidades contábeis que se apresentam como isenções de tributos e até mesmo vantagens comerciais como a preferência nas licitações conforme lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, além disto, em 2018, no mundo globalizado com informações em tempo real; segundo dados da 29ª Pesquisa Anual do Centro Tecnologia de Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, a cada 6 brasileiros, 5 possuem de gadgets[4] com acesso à internet, em termos práticos são 220 milhões de aparelhos que se somados a notebooks e desktops chegam em 306 milhões de aparelhos que podem facilitar a operação do microempreendedor, além, de cursos em instituições superiores nas áreas de administração, contabilidade, economia e os cursos do Sebrae, Senai, Senar, Senat, Embrapa entre outros.

OBJETIVO

Portanto, o questionamento central que temos como objetivo provocar é: entender por que, sob a ótica dos empreendedores individuais, micro e de pequeno porte fracassam seus negócios prematuramente?

METODOLOGIA

[3] Tupiniquim é um jargão popular muito utilizado na década de 80 para fazer referência ao cidadão brasileiro aludindo suas origens indigenistas.
[4] Gadget é o nome dado a tablets e smartphones modernos

Para nos ajudar a encontrar a resposta, buscamos entender por meio de revisão de literatura exploratória e de entrevistas online quais são os fatores que influenciam na falência para posteriormente correlacionar checando qualitativa as entrevistas. As leituras nos levaram as seguintes hipóteses: Má administração, Falta de recursos/dificuldade de obtenção de créditos, Ausência de planejamento, Falta de preparo/estudo e crise política que culmina em crise econômica.

Para checar qualitativamente as hipóteses descritas no acervo bibliográfico durante as entrevistas, definimos as seguintes questões:

-Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Você planejou seu negócio?

- A crise financeira ou política influencia em sua operação?

METODO

Foram aceitas e selecionadas oito empresas do tipo EPP, ME e MEI de múltiplas regiões; os questionários foram construídos na ferramenta e-pesquisas e compartilhados via rede social facebook, foram apresentadas cinco perguntas abertas e foi realizada analise qualitativa buscando identificar no discurso dos empreendedores as causas

2. CARACTERIZANDO AS HIPOTESES

Má administração

Em buscas simples pela internet, sobre o por que as microempresas brasileiras estão fechando, são exibidos, centenas de artigos de todos os tipos apontando para a má administração. Na pesquisa denominada A sobrevivência das empresas no Brasil, realizada em 2016 pelo SEBRAE, argumentou-se que validar este tipo de questão é muito difícil porque existem limitações em dois tipos de pesquisas: pesquisas de campo, que considera amostragens pequenas e que não considerar a individualidade do sujeito que em si é a individualidade do negócio e a pesquisa de processamento e analise de banco de dados, que considera informações armazenadas em pesquisas diversas e a partir disso infere respostas, por isto, já neste ponto podemos inferir que considerar a má administração não seria uma boa pista, além disso, temos que considerar a origem das empresas e como elas se constroem,

No artigo Jovem empreendedor do Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão? de Bulgacov, et al (2009); descreve dois perfis, aqueles que entram por conta da dificuldade de se recolocar como empregado e que vê nesta modalidade uma opção viável para sobreviver, este é o por necessidade; já o outro perfil, empresário de oportunidade, entra por causa de certa experiencia em determinada área de atuação onde identifica uma lacuna no mercado e inicia sua jornada com objetivo de explorar este espaço que entende como pouco explorado. Note que segundo Sebrae (2016) os empreendedores de necessidade pecam na administração de seus negócios, não por desconhecer premissas básicas de administração, mas porque precisam subsidiar a si próprio e a família quando deveriam na verdade monetizar o empreendimento para que crescesse mais rapidamente.

Outra colocação que nos chama atenção é que no artigo: Caracterização e Causas da Falência Prematura de Micro e Pequenas Empresas em Venda Nova do Imigrante do Espirito Santo, escrito por Valdineia Gava e André Martins em 2016, do curso de Administração da FAVENI – Faculdade de Venda Nova do Imigrante, entrevistaram empresários e consultaram suas formações, argumentaram que "parece não haver grandes diferenças na chance de fechamento do negócio de um empreendedor que possui superior ou segundo grau" (p.5). Sabemos que a formação não tem relação com a boa ou ruim administração de um negócio, entretanto, supomos que o perfil com curso superior tem saberes que permitem administrar melhor um negócio por saber teorias, ao menos o básico, sobre o tema assim como possuir maior facilidade para entender materiais de apoio que podem ser convertido em sucesso empresarial, porém não é o que se nota.

Falta de recursos

Dezenas de textos acadêmicos ou não apontam para falta de recursos como algo que influencia diretamente na falência dos empresários, escreve-se que a dificuldade impostas pelos bancos chegam a ser brutais e sendo este um dos fatores que mais pesam. Inclusive, segundo artigo publicado pelo portal da contabilidade, a falta de recursos e o pagamento demasiadamente alto de juros estão entre as principais causas de falência.

O estudo Causas Mortis do Sebrae de 2014, que trata especificamente sobre o fracasso e o sucesso das microempresas nos cinco primeiros anos de vida abordam diversas causas e implica este fator como causa, porém, ressalta que existem diversas linhas de credito

para este perfil; ainda argumentando sobre a falta de recursos, o artigo intitulado: Avanço das MEIS ascende alerta para falência, do diário do comercio de São Paulo, defende que a crise financeira do pais obriga os empreendedores a começarem um negócio sem planejamento financeiro, e por isso, essa falta leva quase que certamente a falência.

O fato é que a falta de recursos implicará diretamente na crise de uma empresa, seja ela, grande pequena, micro ou individual. A questão financeira sempre será um item relevante, mas será que do ponto de vista do empreendedor isto prevalece?

Ausência de planejamento

Ausência de planejamento, se não o mais, certamente é um dos fatores mais apontados pela literatura como um dos fatores que influenciam na baixa expectativa de vida dos empreendedores pequenos. O CRA-RJ – Conselho Regional de Administração do Rio de Janeiro, e o UOL Economia e mais dezenas de artigos expõe dados sobre os empreendedores falidos apontando diretamente que esta questão está relacionada com a falência. Não precisamos buscar muitos acervos literário para saber que isso de fato, influencia, mas devemos levar em conta que a maioria dos negócios segundo dados do Governo do Brasil (2012) os empreendimentos se dão por necessidade e não por oportunidade e por isso não há planejamento.

Em um mundo globalizado, onde uma simples busca na internet retornaria milhares de informações para ajudar o empreendedor na realização do planejamento, por que os empreenderes não realizam o plano de negócios? o doutor Eduardo Vilas Boas, criador do site Empreendedores, declarou em sua entrevista ao portal exame que o planejamento não é realizado por que é subestimado por não ser considerado importante e até prejudicial pela demora necessária para confecção.

Falta de preparo e estudo

Sabemos que no Brasil a educação é exposta pelos cientistas como algo, privado, precário e sucateado, Lucimara Perpétua dos Santos Benatti, doutora em serviço social, professora da Universidade dos Grandes Lagos - UNILAGO de São José do Rio Preto/SP descreve a educação brasileira, embora não queiramos tratar da educação neste artigo, precisamos entender ao menos essencialmente para argumentar sobre a possível falta de preparo dos empreendedores.

A maioria dos informes virtuais na base de dados do Google ou da Scielo sobre a falência apontam esse fato como um dos causadores do fracasso das microempresas o que é validado pelo Juliano Seabra, diretor geral da Endeavor, em seu artigo 'Quanto mais estudo, maior é a capacidade de empreender', na coluna empreendedorismo do O Globo, mas será que de fato isso é relevante da percepção dos empresários? pois, João Cristofolini, empresário que está à frente da plataforma com ensino MBA Empreendedor, da ferramenta de cursos online EAD Simple, da plataforma de encontros esportivos ConectMoves e da central de doações a projetos sociais Doare, declarou em sua entrevista à revista drafit que : "O fracasso, e não a escola, me ensinou o que sei sobre empreendedorismo e o mundo dos negócios" , Pelissari, de Souza e Gonzalez, no viii simpósio de excelência em gestão e tecnologia apresentado na Universidade Federal do Espirito Santo parece concordar com a hipótese de que nem sempre a falta de estudo ou preparo influencia no sucesso ou fracasso de uma empresa, pois escreveram que a maioria dos empreendedores que se declaravam como bem sucedidos não possuíam curso superior ou médio, tendo apenas ensino fundamental.

Crise política

Neste tópico a pergunta é: será que a crise política afeta a vida de um microempresário ao ponto de acabar falindo? Isso é algo que ainda descobriremos do ponto de vistas deles, porém, uma coisa é certa, segundo o Dossiê Interior do Brasil: Dimensionamento, Características e Oportunidades - Abril 2014, um entre quatro brasileiros enredam no mundo dos empresários e muito disso por conta das crises políticas que minam a economia e acabam se convertendo em desemprego e por isto as pessoas acabam abrindo microempresas como forma de buscar renda.

Ruppenthal e Cimadon (2012) fazem uma caracterização das empresas que nascem da necessidade, defendem que conviver neste tipo de empreendimento é um mix[5] de sonho e medo onde a busca da realização passa a ser a única opção de subsistência e que o impulso de ter que existir na sociedade produtiva os faz entrar na força de produção totalmente despreparado sem conhecer as dificuldades de ser patrão.

[5] Mix é a forma coloquial do inglês para se referir a mistura de algo.

Um ponto fora da curva e que nos faz refletir profundamente sobre o microempreendedor e seu sucesso na crise é que o Sebrae – defendeu em pesquisa realizada em 2015 que nas favelas os microempreendedores não quebram, embora tenham um limite de crescimento o fracasso é quase inexistente e por isso o crescimento do empreendedorismo nas favelas cresce vertiginosamente.

A pesquisadora Andressa de oliveira, apresentou no 41º Encontro Anual da Anpocs GT33 - Trabalho, trabalhadores e ação coletiva (2017), sua monografia, a tendência crescendo e as oportunidades na comunidades denominadas favelas como alternativa ao desemprego e que mesmo em tempos de crise há mercado e há altos índices de sucesso que se explica pelo mercado livre de grandes concorrências, de número elevado populacional e da carência de acesso a certos tipos de produtos, portanto, ao menos pontualmente nestas regiões a crise política que limita a empregabilidade não parece ser vilã.

3. ENTREVISTAS

a. Maria Benedita de Souza, 54 anos, ensino fundamental, Empreendedora, Proprietária do Sítio Menino Vaqueiro, fundado em 1994, formalizado MEI em 2016, CNPJ 25.532.943/0001-96, Rodovia, CE 168, km 15, faturamento anual de 16.000,00 reais com comercio de ervas medicinais.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Não, porque eu não estou falida. E nem fali nenhum negócio. Trabalho desde pequena e por isso conheço bem como trabalhar. Já tive vários negócios, já trabalhei muito, então sei o que fazer. Sei onde o calo aperta. É fácil falar de administrar bem quando a empresa é grande, mas queria ver um dono de empresa grande fazer este tipo de negócio crescer.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sempre tive dificuldade para isso. Ninguém empresta dinheiro para os pequenos e quando emprestam é valor muito pouco para fazer algo, além disso, sempre pego empréstimos no meu nome porque a empresa é formalizada a pouco tempo.

Você planejou seu negócio?

- Não planejei como se diz para planejar nas revistas. Isso tudo não funciona. O que funciona é ir fazendo e ir acertando o errando. Já tive outros negócios e digo que não é nada certo ou estável. Se fala muito, mas quem fala é sempre empregado de alguma empresa. As vezes vem gente do Sebrae aqui querer me ensinar, mas se eles fossem bons como eu eles mesmos teriam seus negócios, eles não seriam assalariados.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Sim, isso sim, a crise faz as pessoas perderem o emprego e por isso acabam comprando pouco. No meu caso é até bom porque os remédios são caros e as pessoas acabam querendo coisas mais baratas e ervas são baratas. E para mim é positivo porque o sitio não tem dividas, as plantações de ervas não precisam de muitos cuidados o que me permite uma margem boa.

b. Manoel Rufino, 53 anos, ensino fundamental, Empreendedor, Proprietário do Mercadinho Mil Graus – Rua Vicente Siebra, 2336, Itapipoca, Ceará, fundado em 2012, formalizado EPP em 2012, CNPJ 14.792.965/0001-79, faturamento anual de 40.000,00 reais com comercio varejista de alimentos.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Não. Eu já fali uma loja de roupas na 25 de março, mas estou bem aqui. Vendo pouco, mas depois de tantos altos e baixos já consegui me adaptar a renda. As pessoas quebram porque não conseguem adaptar sua vida ao negócio, as pessoas acham que é contrário, mas não é . Eu não pago aluguel, o ponto é próprio, só tenho um funcionário, não pago impostos e o funcionário não é registrado, meu custo apenas é o contador e ainda porque sou obrigado a ter. estou na formalidade porque no mercado as vezes é necessário ter cnpj para comprar na duplicata.. mas voltando. A má administração acontece quando a realidade da pessoa obrigada. Todo mundo aqui saber que tem que gastar menos do que vende. É sempre fazer isso. Então não existe má administração.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sim, porque tudo é burocrático, muitas vezes recorro a credito pessoal e agiotas, é caro, porém, mais rápido e sem burocracia e pagando direitinho tem sempre dinheiro. Jogo rápido. Agora, como falei não preciso de empréstimo porque já me adaptei, eu sei mais ou menos quanto o mercado vende em um mês, então basta segurar as despesas e controlar os vencimentos e os furtos.

Você planejou seu negócio?

- Não. Eu morava em são Paulo, mas chegou a hora de ir embora e resolvi vir, as coisas não estavam boas lá. Então vendi meu apartamento e abrir o mercadinho. No começo sofri muito porque não sabia como era trabalhar com isto, mas agora já tá no sangue. Eu perdia muito com furtos, produtos vencidos e pena dos pedintes, mas agora já estou adaptado.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Sim, porque primeiro o PT entrou e facilitou todo mundo abrir seus negócios, então em São Paulo a concorrência aumentou muito, então resolvi abrir o mercadinho porque com as bolsas do PT as pessoas pobres consomem e meu mercado sendo de bairro dá certo, porém aora que todo munda tá desempregado, então, eles não têm dinheiro para comprar. Acabam indo para os mercados grandes comprar no cartão de crédito e se virando com os bicos e isso me atrapalha. Acabo trabalhando com menos vendas, porém quando as pessoas não têm dinheiro eles compram aqui de modo picado.

c. Regivaldo Teixeira 40 anos, ensino médio, Empreendedor, Proprietário da 247 Fashion, fundado em 2013, formalizado ME em 2013, CNPJ 24.173.736/0001-20, Feira da Madrugada, barraca 247, Parí – São Paulo SP ; faturamento anual de 260.000,00 reais com comercio atacadista de roupas.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Não, não acredito em mal administração. Eu abri essa empresa em 2013 porque precisava me virar. Eu tinha uma mega empresa, mas fui assaltado e levaram todo a loja, além do cofre onde realizava os pagamentos dos fornecedores em espécie para ter melhores compras. Administração ruim é a pessoa gastar mais do que vende, e pior, gastar o dinheiro dos outros, mas nesse mundo aqui que acontece de tudo as vezes a ente precisa fazer isso. Todo mundo aqui faz isso, mas te garanto que ninguém faz isso sem saber. Aqui desde a barraca mais pequena até a maior todo mundo sabe disso. Então não acho que isso é administração ruim, na verdade acho que é administração boa, das melhores, porque todo nós fazemos isso e estamos aqui. Olha a quantidade. A gente administra ruim porque precisa ficar fazendo balanceamento. Se virando mesmo.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sempre. Ainda tenho. Mesmo formalizado o crédito é difícil, por isso, nas emergências quem salva são os amigos e os agiotas. As pessoas têm vergonha de falar que pega dinheiro com agiota, mas essa é a realidade de todos. Os bancos estupram a gente. Cobram por tudo. É bem mais barato pagar o agiota porque é jogo rápido e resolve mais ou menos no mesmo preço do banco. As pessoas pensam que empresas de vendas são empresas de vendas, mas na verdade não são. Empresas de vendas são empresas de compras. Vende mais quem compra melhor, por isso, sempre é preciso ter dinheiro no bolso e os bancos não entendem isso. Jogo rápido. É o tal do capital de giro.

Você planejou seu negócio?

- Não. Eu abri porque não tinha tempo de procurar emprego, minhas dívidas estavam atrasadas, depois que fui assaltado ficou muito ruim. Meu filho era bebe de meses, eu precisava me virar, então arranei um emprego com meu amigo Wagner, ele me pagava 200 reais por semana, então comecei a comprar umas mercadorias fiado e vender junto das deles e ficava com o lucro. Agora já estou mais equilibrado, porem como as vendas oscilam muito tem que se rebolar.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Nem me fala, parece que está cada vez pior e acredito que está mesmo. O presidente fala que vai melhor, mas ele está maluco. Antes eram 13 milhões de desempregados, mas agora são 14 e sem os direitos trabalhistas que acabaram. Tá uma crise só. Na copa pensei que ia vender bem, que a copa ia ajudar, mas tava péssimo, a camiseta do Neymar[6] estava cinco contos, e a do Coutinho 10[7]. Ainda bem que comprei pouco. Quem tinha muitas camisas do brasil está chorando.

Pressione | Esc | para sair do modo tela cheia

d. Francisco Santos Rufino, 55 anos, ensino médio, Empreendedor, Proprietário do Santos Fashion – Rua Barão de Ladario, Shopping 25 Bras, fundado em 2005, formalizado EPP em 2008, CNPJ: 27.665.143/0001-79 faturamento anual de 350.000,00 reais com comercio varejista de roupas e calçados. Falido em 2017.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Não, por que eu administrava de acordo minha vida. Eu precisava administrar ruim. Com as vendas cada vez piores e as despesas pessoas cada vez maiores foi impossível administrar bem. Isso não existe. Até o vendedor de agua de farou sabe que tem que guardar o dinheiro da mercadoria e tirar um pedaço do lucro para comprar cada vez mais agua e ficar apenas com o pedacinho do lucro. As pessoas do Sebrae acham que somos burros, mas vivemos melhor que eles. Mas quebrei e hoje sou Galego[8].

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Ter dinheiro emprestado dos bancos não existe. Quando consegue a gente não consegue usar porque eles cobram tudo. É difícil usar dinheiro de banco. É triste. Agiotas são os melhores porque eles flexibilizam o recebimento e é sempre coisa rápida para agora. Banco é sempre um parto.

Você planejou seu negócio?

- Não. Eu trabalha como camelo, viajava para o Paraguai comprava e vendia na rua,lá no paredão da Luz, mas com o tempo as coisas foram mudando e fui para os boxes e não sai mais.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- eu fali, não tenho mais operação, mas a falência veio do governo, tinha muitas mercadorias pirateadas na minha loja, então sempre que a polícia vinha era preciso pagar propina e isso consumia demais a margem, e quando não era a polícia era os fiscais da prefeitura que apreendiam tudo, mesmo as mercadorias corretas, então isso influenciava de mais porque usava dinheiro trocado de cheques para começar de nvovo até quando não deu mais. Tive de fugir dos agiotas. Tinha muitos cheques na praça. Eles não iam me matar, porque isso não existe mais, porém eu teria que trabalhar apenas para eles para pagar porque iam me perturbar demais. Então resolvi pegar minha família e mudar de ares.agora estou bem como galego.

e. Darcy Ribeiro, 69 anos, ensino superior, Empreendedora, Proprietário Menina Sapeca Fashion – Rua Barão de Duprat 181 loja 129, Shopping 25 de Março fundado em 2006, formalizado EPP em 2006, CNPJ: 18.895.973/0001-00, faturamento anual de 300.000,00 reais com comercio varejista de artigo de bijuteria. Falido em 2017.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Depende do que você acha que é má administração. Do meu ponto de vista não, mas é lógico que as técnicas de administração não foram aplicadas, pois não cabem em negócios como esses que são pequenos. Eu já tive industrias eu vendia para o Mappin[9]. Quebrei por causa do Collor que roubou minha poupança e cheguei ao fim por causa dos trabalhistas que sofri. Então já vivi as duas faces da moeda e te garanto que não é administração ruim que faz quebrar.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

---

[6] Neymar Junior. Jogador de futebol da copa do mundo de 2018
[7] Phelipe Coutinho: Jogador de futebol da copa do mundo de 2018
[8] Galego – Nome vulgar dado a vendedores de porta em porta. Caixeiro Viajante
[9] Mappin, Antiga loja de departamentos sediada em São Paulo.

- Agora sim, pois abrir uma empresa que vendes sacos a postos de gasolina, a empresa é pequena e credito é difícil, a Menina sapeca também, por ser pequenas o credito era limitado, mas quando eu era uma indústria o credito era fácil e rápido até que quando quebrei o prejuizo foi altíssimo. A única coisa que me restou é minha casa que coloquei no nome do meu marido antes de falir.

Você planejou seu negócio?

- Sim. Meu pai era rico, estudei em boas escolas, fiz administração nos estados unidos, tive boa formação, mas como te falei, cada empresa deve ser administrada de uma forma, preferencialmente de acordo a realidade dos negócios, do tamanho, do volume de vendas e ao ponto ápice de crescimento. Fiz as lições direitinho, por isso, consigo sempre seguir, mas garanto que o fato de planejar não é fator preponderante, na verdade se planejar a pessoa nem abre, pois vai enxergar algumas limitações que desestimulam. Hoje esta na moda esse negócio de planejar, mas te asseguro que é bonito só na faculdade. A maioria das pessoas erram não por falta de planejamento mas por necessidade. Planejar só mostra o obvio, ou seja, aquilo que pode ser previsto, mas as variáveis são tantas...

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Bem, na primeira vez foi tudo culpa do Collor[10] e do Pc Farias[11], depois sim, com Ascenção do populismo equilibrado do FHC[12] e depois do LULA[13] as coisas deram uma melhorada porque as pessoas podiam comprar, mas que como toda pirâmide cai essa também caiu e o desemprego fez as vendas cairem cada vez mais, isso afeta demais porque quando a empresa é grande a gente demite e faz a empresa ficar do tamanho necessário para operar com certa rentabilidade, porém quando a empresa é pequena a vitima é o dono.

f. Willamy Gonçalves Teixeira, 39 anos, ensino médio, Empreendedor, Proprietário Relojoaria Senhor do Bom Fim – Rua Barão de Duprat 181, loja101 B, Shopping 25 de Março fundado em 2000, formalizado ME em 2008, CNPJ 10.303.039/0001-31, faturamento anual de 60.000,00 reais com venda varejista e assistência técnica de relógios.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Sim, muitas vezes cheguei à beira da falência, muitas vezes mesmo, porque é difícil administrar bem uma empresa pequena porque você precisa comer, pagar funcionários e coisas assim. Eu não conheço uma empresa pequena que consia administrar suas contas de modo 'redondo'.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sim, ninguém empresta dinheiro para as empresas pequenas e isso é barrice porque a gente paga porque se não fica sem créditos. Uso meu pessoal do banco e faço de tudo para pagar porque se não pagar não terei de onde tirar as vendas oscilam demais e pior com copa do mundo. Ninguém compra relógios e o concerto diminui.

Você planejou seu negócio?

- Não. Eu precisava trabalhar, era empregado de um japonês chamado Jorge que consertava relógios, eu aprendi com ele, depois ele foi para o Japão, então alugael um box lá na Pajé e depois de alguns anos estou aqui trabalhando com isso e sobrevivendo.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Sempre, mas por causa que as pessoas ficam sem dinheiro para comprar relógios. Isso implica em eu consertar mais e isso é bom, mas mesmo assim afeta porque as pessoas ficam sem principalmente agora com os celulares. Quem é pobre se vira com o sem o relógio.

g. Gilliana Santos Araujo Lemos, 35 anos, ensino médio, Empreendedora, Proprietária Aldo Pneus e Serviços – Rua Vicente Siebra, 2371, Itapipoca, Ceará fundado em 2007, formalizado ME em 2015 CNPJ - 21.858.979/0001-03,

---

[10] Fernando Collor de Melo, ex presidente do Brasil
[11] Paulo Cesar Siqueira Cavalcante Farias, chefe de campanha de Fernando Collor de Melo, empresário ganhou notoriedade por supostamente estar envolvido em corrupção presidencial
[12] Fernando Henrique Cardo, ex presidente brasileiro
[13] Luiz Inácio Lula da Silva, ex presidente brasileiro

faturamento anual de 60.000,00 reais com venda varejista pneus e serviços de borracharia.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Graças a Deus ainda não fali, mas foi por pouco, e só não fali por causa do credito amigo[14]. Todo mundo lá no Sebrae, fala para a ente administrar, eles ensinam, porém na pratica aqui a realidade é outra. Não podemos fazer mágica, mas fazemos. Tiramos de um luar e colocamos em outro. Aqui a gente demora para vender pneus, o que dá renda é a borracharia, mas o serviço de borracharia é muito barato e assim não dá para colocar nada que ensinam no Sebrae e nem o que os consultores do credito amigo falam. eles parecem que nunca tiveram um negócio porque falam para guardar o lucro, mas a gente precisa comer e se custear.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sim, é péssimo ter credito. O Nome do meu marido é sujo, o meu estava limpo então abrimos a firma no meu nome, mas firma com capital social pequeno não consegue créditos, então tivemos que ir atrás do credito amigo que embora seja pequeno, pelo menos é algum dinheiro que podemos investir e pagar com juros pequenos.

Você planejou seu negócio?

- Não. O Aldo trabalhava em uma loja de materiais de construção, então fiquei gravida e a gente precisava de mais renda, então o pai dele vendeu umas coisas e deu o dinheiro para o Aldo comprar as maquinas e ele aprendeu o serviço na raça, então não conseguimos planejar nada. E hoje, depois de tanta luta acho que se tivéssemos planejado teríamos ficado sendo empregados mesmo porque a dor de cabeça seria do patrão.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Não sei ao certo, porque nosso serviço é muito barato, um remendo a gente cobra sete reais para carro e cinco para moto, precisa de muita gente. E não sentimos muito isso, mas acho que com a crise ninguém compra pneus novos a não ser que realmente precise, e isso faz a ente ficar remendando mais.

Você possui mão de obra especializada?

- Apenas o Aldo, aqui a gente emprega quatro meninos la da igreja que a gente frequenta, e como aqui é muito pobre a região, eles acabam abrindo borracharias perto de suas casas e isso impacta p gente, mas eles acabam voltando porque entendem como é difícil. Isso já aconteceu com os quatro meninos.

h. Charles de Sousa Santos, 31 anos, ensino superior, Empreendedor, Proprietário Panificadora e confeitaria Tianguaense – Rua Vicente Siebra, 2274, Itapipoca, Ceará fundado em 2005, formalizado ME em 2005 CNPJ - 07.672.667/0001-80, faturamento anual de 34.000,00 reais com venda pães e bolos confeitados.

Você acredita que a má administração influenciou na falência de seu negócio?

- Nós quebramos em 2015, porém, não fechamos as portas e nem declaramos a falência, estamos trabalhando duro para reverter, mas foi por pouco. Abrimos em sociedade com uma parente, mas brigamos e nos separamos e isso foi um problema porque além da inimizade ficamos com dívidas, porem crescem os rapidamente, mas em 2012 a 2014 tudo mundou, as vendas caíram, processos trabalhistas e fiscalizações começaram a atrapalhar e isso nos fez quase quebrar e para piorar o dono do ponto aumentou o aluguel em 300 porcento o e isso inviabilizou o negócios ao menos ali. Resolvi vender uma casa que tinha e construí em um terreno próprio, porém, o dinheiro só deu para terminar a obra, e o ponto é péssimo, então creio que administração não influenciou tanto, foi mais uma série de fatores.

Você teve dificuldades em adquirir créditos junto a instituições financeiras?

- Sim, isso é sempre difícil, mas cresci muito rápido no começo e adquiri alguns bens que na hora do sufoco foram meu alento, mas acabaram e estou num momento difícil. Trabalhar a vista é melhor que trabalhar com dinheiro de banco, mas quando aperta é difícil ficar sem recorrer.

[14] Modalidade de credito concedida pelo banco do Nordeste onde o valor do empréstimo é rateado entre os participantes de um tipo de empréstimo coletivo

Você planejou seu negócio?

- Não. Eu venho de uma família que trabalha com isso. Meu pai já teve várias padarias e aprendi com ele tanto a parte administrativa como a operacional, no meu caso fabricar pães, bolos, doces e salgados, mas não teve nenhum planejamento.

A crise financeira ou política influencia em sua operação?

- Acho que sim, porque as pessoas começam a sair menos de casa. Nos grandes centros as pessoas sentem menos, mas no interior como é o caso, aqui as pessoas já gastam pouco, numa crise fica pior, mas isso não me parece impactar diretamente já que quem não compra a pizza compra o pedaço.

4. DISCUSSÃO/ANÁLISES DOS RESULTADOS

Diferentemente do que é tratado nos acervos consultados, da ótica dos entrevistados, eles não creem que a má administração determina a falência, pelo contrário, para eles, administrar mal na verdade é adequar a realidade do negócio as suas vidas, sendo isso na verdade boas administrações. Aparentemente conhecem, ao menos essencialmente, a lógica da multiplicação financeira, porém, o baixo volume impede que os lucros sejam divididos de modo a sobra algum valor expressivo para o investimento em crescimento.

Em relação a dificuldade de aquisição de crédito isso é algo colocado como do 'jogo", pois, a burocratização, complexidade e tempo inviabiliza mais que necessariamente o fornecimento do recurso, por isso, muitas vezes acabam recorrendo a métodos menos seguros, mais caros, porém mais ágeis para obtenção de capital de giro.

No que tange ao planejamento, os acervos colocam este ponto como crucial para o sucesso de um negócio, entretanto, tal planejamento se inviabiliza por conta de os microempreendedores em sua maioria se tornarem empresários por necessidade, eles mesmos acreditam que o plano de negócio atrapalharia, pois lhes tomaria tempo e lhes mostraria a realidade que preferem desconhecer.

Crise política e financeira não apareceu como um limitador empresarial, mas até como algo positivo, pois segundo os empreendedores, na medida em que a população fica sem dinheiro, acabam recorrendo a produtos ou serviços mais baratos e que via de regra estão nas mãos deles, por isso, a crise política financeira não necessariamente é algo que resulta na falência e esse argumento descontrói os acervos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existe algumas contradições que podem ser avaliadas, ao menos essencialmente, quando comparamos as repostas dos entrevistados com a literatura. É interessante notar que o acervo apresenta pontos que na prática os microempresários ignoram por conta da premente necessidade do negócio dar certo.

Os problemas e as dificuldades não são abstratos, os empresários entrevistados os têm em vistas e encontram soluções eficientes seja na maneira de administrar ou na forma de captar recursos. Fica aparente que a academia, embora importante, não prepara mais o empreendedor que o dia-a-dia operacional, não há nenhum manual fidedigno o suficiente que se apresente como uma receita para as limitações da vida real.

Por isto, no geral, temos pistas de que a literatura está longe da realidade dos microempreendedores, ao menos daqueles que iniciam suas atividades por necessidade, portanto, é muito importante que mais estudos sejam realizados com amostras maiores e mais recortadas para que sejam mais profundos afim de propor soluções pragmáticas para as situações apontadas e não apenas como meras descrições.

REFERÊNCIAS

29ª Pesquisa Anual do Centro Tecnologia de Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, DISPONIVEL EM https://eaesp.fgv.br/sites/eaesp.fgv.br/files/pesti2018gvciappt.pdf ACESSADA EM 09/09/2018

Acessado em 09/09/2018

BNDS – Banco Nacional do Desenvolvimento, Empréstimos e Linhas de Créditos Para Microempresas, Disponível em: bnds.com/mpme acessado em 09/09/2018

Brasil. Lei nº 123, de 14 DE DEZEMBRO DE 2006

Bulgacov, et al, Jovem Empreendedor do Brasil: A busca do espaço da realização ou fuga da exclusão, 2009, disponivel em http://www.scielo.br/pdf/rap/v45n3/07.pdf acessado em 09/09/2018

CRA-RJ – Conselho Regional de Administração do Rio de Janeiro, Falta de planejamento é uma das Principais Causas da Falência de Emrpesas, 2015, disponivel em https://www.cra-rj.adm.br/falta-de-planejamento-e-uma-das-principais-causas-da-

falencia-de-empresas/ acessado em 09/09/2018

Cristofolini, João, O Fracasso, e Não a Escola, Me Ensinou O que Sei Sobre Empreendedorismo e o Mundo dos Negócios, 2015, disponivel em https://projetodraft.com/o-fracasso-e-nao-a-escola-me-ensinou-o-que-sei-sobre-empreendedorismo-e-o-mundo-dos-negocios/ acessado em 11/08/2018

De Oliveira, Trabalho, Trabalhadores e Ação Coletiva: Favela Empreendedora: Os Caminhos da Informalidade Como Alternativa ao Desemprego, 2017, disponivel em https://mail.anpocs.com/index.php/papers-40-encontro-2/gt-30/gt33-11/10904-favela-empreendedora-os-caminhos-da-informalidade-como-alternativa-ao-desemprego/file acessado em 11/08/2018

Diario do Comercio de São Paulo, Avanço das MEIS ascende alerta para falência, 2016, disponivel em https://dcomercio.com.br/categoria/negocios/avanco-de-meis-acende-alerta-para-falencias acessado em 09/09/2018

Gava, Valdineia, Caracterização e Causas da Falência Prematura de Micro e Pequenas Empresas em Venda Nova do Imigrante-es, 2016, disponivel em http://docplayer.com.br/26308992-Caracterizacao-e-causas-da-falencia-prematura-de-micro-e-pequenas-empresas-em-venda-nova-do-imigrante-es.html acessado em 09/09/2018

Governo do Brasil, Oportunidade e Necessidade, 2010, Disponível em http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/oportunidade-e-necessidade

Governo do Brasil, PIB Cresce 7.5%, 2010, Disponível em http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2011/03/pib-cresce-7-5-em-2010 , acessado em 09/09/2018

Pelisari, Anderson et al, Empreendedorismo: Fatores de Sucesso e Insucesso de Micro e Pequenas Empresas, 2011, disponivel em https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/1143.pdf acessado em 11/08/2018

Ruppenthal, Janis e Cimadon Eduardo, José, O Processo Empreendedor em Empresas Criadas por Necessidade, 2012, disponivel em http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-530X2012000100010&script=sci_abstract&tlng=pt acessado em 11/08/2018

Santos Benatti, Lucimara, Privatização e Precarização da Política de Educação Superior no Brasil – Impactos Para a Formação Profissional em Serviço Social, 2016, disponivel http://periodicos.ufes.br/temporalis/article/view/14237 , acessado em 11/08/2018

Seabra, Juliano, Quanto mais Estudo, Maior é a Capacidade de Empreender, 2013, disponivel https://oglobo.globo.com/economia/emprego/quanto-mais-estudo-maior-a-capacidade-de-empreender-8981100 acessado em 11/08/2018

Sebrae São Paulo, Pequenos Negócios em Números, 2018, Disponível em http://www.sebrae.com.br/sites/portalsebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510vgnvcm1000004c00210arcrd , acessado em 09/09/2018

Sebrae, As Favelas no Brasil: Percepções e Perspectivas, 2015, disponivel em http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/AM/Anexos/Apresentação_2º%20Forum%20Favela_Consolidado.pdf acessado em 11/08/2018

Sebrae, Causas Mortis, 2014, disponivel em https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf acessado em 09/09/2018

Sebrae, Dossiê Interior do Brasil, 2014, disponivel em http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Dossie-Interior-do-Brasil-Conjuntura-Economica-Abril-2014.pdf acessado 11/08/2018

Sebrae, Sobrevivencia das Empresas no Brasil, 2016, disponivel em http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf , acessado em 09/09/2018

UOL Economia, Maiores Erros de Quem vai a Falencia, 2012, disponivel em https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/04/04/sebrae-lista-os-6-maiores-erros-de-quem-vai-a-falencia-saiba-como-evita-los.htm acessado em 09/09/2018

Vilas Boas, Eduaro, Por que Empreendedores Ainda Subestimam o Plano de Negócios?, 2015, disponivel em https://exame.abril.com.br/pme/por-que-empreendedores-ainda-subestimam-o-plano-de-negocios/ acessado em 09/09/2018